

# Прибыль и рентабельность

# Прибыль

Это конечный финансовый результат предпринимательской деятельности предприятий и в общем виде представляет собой **разницу между ценой продукции и ее себестоимостью**, а в целом по предприятию – **разницу между выручкой** от реализации продукции и **себестоимостью** реализованной продукции.

# Виды прибыли

- Валовая прибыль = Выручка – Себестоимость продаж
- Прибыль от продаж = Валовая прибыль – коммерческие и управленческие расходы
- Прибыль до налогообложения = Прибыль от продаж + Доходы от участия в других организациях + Проценты к получению – Проценты к уплате + Прочие доходы – Прочие расходы
- Чистая прибыль = Прибыль до налогообложения (балансовая прибыль) – налог на прибыль

# Коммерческие расходы

- упаковка товара или готовой продукции;
- погрузка и выгрузка товаров с транспортных средств;
- доставка товара (продукции) до покупателя;
- содержание или аренда помещений для хранения товаров до их реализации;
- представительские расходы;
- расходы на рекламу и продвижение продукции (товаров);
- оплата труда работников, занятых реализацией;
- страхование продукции и коммерческих рисков;
- сертификация продукции и лицензирование деятельности по реализации некоторых видов товаров (например, лекарственных средств, алкогольной продукции);
- другие схожие виды деятельности.

# Управленческие расходы

- административные расходы;
- содержание управленческого персонала, не связанного непосредственно с производственным процессом;
- амортизация и расходы на ремонт основных средств управленческого и общехозяйственного назначения;
- аренда помещений общехозяйственного назначения;
- расходы на информационные, аудиторские, консультационные и т.п. услуги;
- другие аналогичные по назначению управленческие расходы.

# Виды прибыли с точки зрения корпоративных финансов

- EBIT
- EBITDA
- OIBDA
- NOPAT...

# Распределение чистой прибыли

- Фонд накопления
- Фонд потребления
- Резервный фонд
- Фонд социальной сферы
- Нераспределенная прибыль
- Прибыль к распределению между учредителями

# Направления использования прибыли:

- Финансовый резерв
- Инвестиции в развитие производства
- Финансирование социально – культурной сферы
- Отчисления в фонд оплаты труда сверх заработной платы
- Благотворительность
- Некоторые виды налогов, сборов, штрафные санкции



# Рентабельность:

- Это относительный показатель эффективности работы предприятия
- $\text{Прибыль} / \text{Затраты}$
- $\text{Прибыль} / \text{Результат (Выручка)}$
- $\text{Прибыль} / \text{Активы (Капитал)}$

# Рентабельность производства

- **Рентабельность затрат по прибыли от продаж или по чистой прибыли**
- $R_z = \frac{\text{Прибыль от продаж (Чистая прибыль)}}{\text{Себестоимость продаж}}$
  
- **Рентабельность отдельных видов продукции**
- $R_p = \frac{\text{Прибыль в расчете на единицу продукции}}{\text{Себестоимость единицы продукции}}$

# Рентабельность реализации

- **Рентабельность продаж**
- $РП = \text{Прибыль от продаж} / \text{Выручка от продаж}$
  
- **Рентабельность оборота**
- $Ро = \text{Балансовая прибыль} / \text{Выручка от продаж} + \text{прочие доходы}$

# Рентабельность активов

- **Рентабельность активов**
- $РП = \text{Чистая прибыль} / \text{среднегодовая стоимость активов (сумма внеоборотных и оборотных активов)}$
  
- **Рентабельность чистых активов**
- $РП = \text{Чистая прибыль} / \text{чистые активы}$
- Чистые активы = уставный капитал + нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)

- **Рентабельность чистых активов** — это показатель эффективности управления структурой капитала компании, ее способности распоряжаться находящимися в собственности средствами.
- Значение показателя свидетельствует об отдаче каждой вложенной денежной единицы собственников.
- **Чистые активы** компании представляют собой стоимость оборотных и внеоборотных активов компании, свободных от долговых обязательств.
- Показатель чистых активов отражает **наличие собственных средств компании, не обремененных обязательствами перед работниками, бюджетом и внешними контрагентами.**
- То есть это активы, свободные («очищенные») от всех побочных задолженностей. Поэтому наличие положительного значения по нему дает возможность компании использовать эту сумму по собственному решению, без ущерба для иных расчетов.

# Рентабельность капитала

- Рентабельность капитала (собственного / заемного)
- $R_k = \text{Чистая прибыль} / \text{Капитал}$   
(собственный / заемный)

# Рентабельность аренды квартиры

- Стоимость квартиры – 2000 тыс. руб.
- Аренда за месяц – 15 тыс. руб., за год 180 тыс.
- Налог на квартиру – 1,5 тыс. руб.
- Коммуналка – 30 тыс. руб. за год
- Если платим налог – 4% с выручки
- $R1 = (180 \text{ тыс.} - 30 - 1,5) / 31,5 = 471\%$
- $R2 = 148,5 / 180 = 82,5\%$
- $R3 = 148,5 / 2000 = 7,42\%$

# С налогом

- Налог  $180 - 4\% = 172,8$  тыс. Руб.
- $P1 = (172,8 \text{ тыс.} - 30 - 1,5) / 31,5 = 448\%$
- $P2 = 141,3 / 180 = 78,5\%$
- $P3 = 141,3 / 2000 = 7,06\%$



# Задача

- Найти изменение уровня общей рентабельности и изменение прибыли за счет изменения уровня общей рентабельности и общей величины активов

Показатели, тыс. руб.	Базисный период	Отчетный период	Изменение
Балансовая прибыль	64	56	-8
Среднегодовая стоимость ОПФ	750	724	-26
Средний остаток оборотных средств	40	32	-8

# Решение

- Найдем общую сумму активов и рассчитаем общую рентабельность как отношение балансовой прибыли к общей величине активов

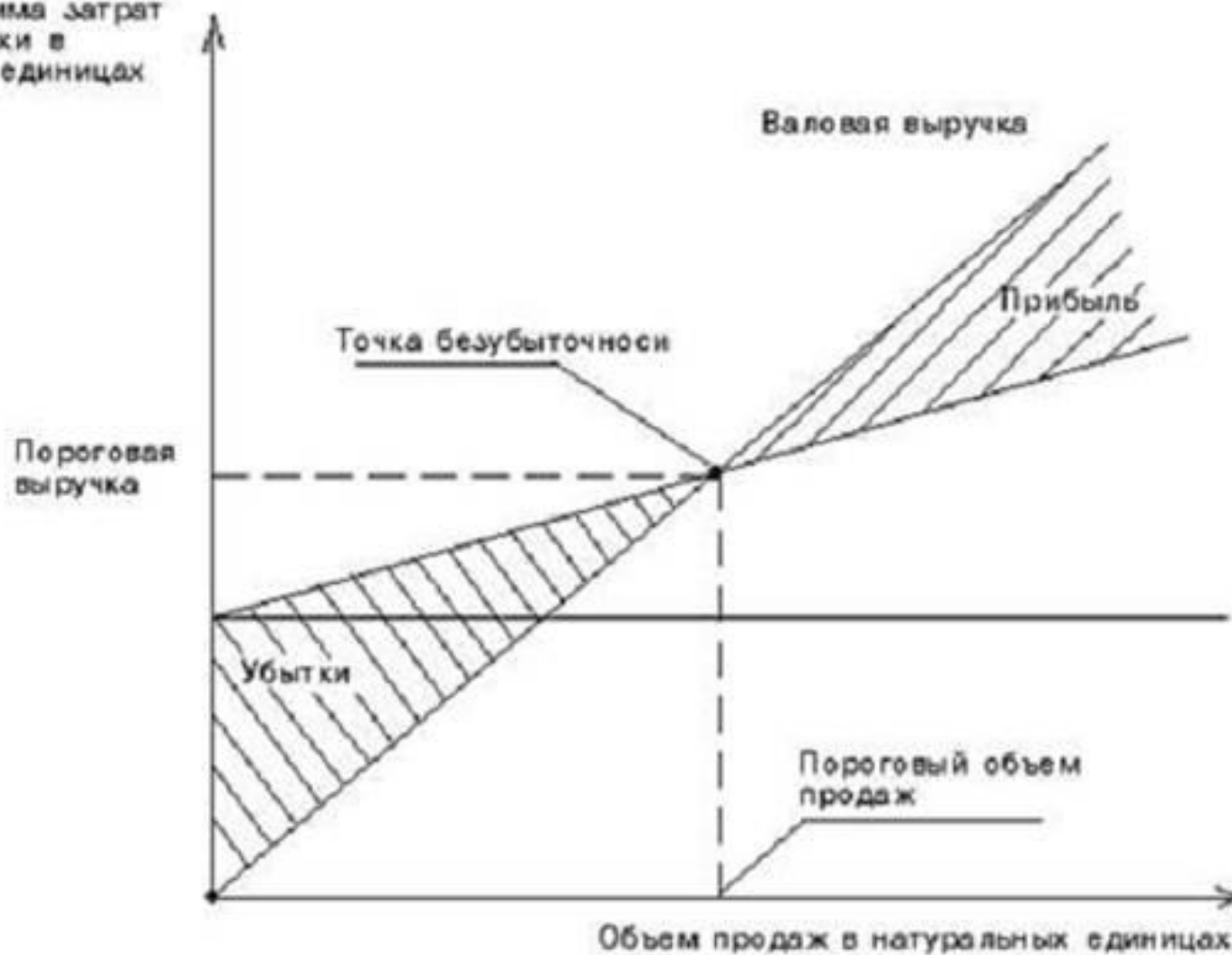
Показатели	Базисный период	Отчетный период	Изменение
Общая величина активов, тыс. руб.	790	756	-34
Общая рентабельность, %	8,1%	7,4%	-0,7 п.п.

- Для определения степени влияния общей рентабельности на величину прибыли воспользуемся приемами определения влияния количественного и качественного факторов
- Формула для анализа:
- **Прибыль** (результат) = **Общая сумма капитала** (количественный фактор) \* **Уровень общей рентабельности** (качественный фактор)

- Для определения степени влияния количественного фактора его изменение умножаем на базисный качественный фактор
- **$\Delta$  прибыли (колич. Факт.) =  $-34 * 8,1\% = -2,754$  тыс. руб.**
- То есть за счет сокращения общей величины активов на 34 тыс. руб. при сохранении прежнего уровня рентабельности прибыль сократилась на 2,754 тыс. руб.
  
- Для определения степени влияния качественного фактора его изменение умножаем на отчетный количественный фактор
- **$\Delta$  прибыли (кач. Факт.) =  $-0,7\% * 756 = -5,292$  тыс. руб.**
- То есть за счет сокращения уровня общей рентабельности на 0,7п.п. при использовании фактической величины активов прибыль сократилась на 5,292 тыс. руб.
  
- Итого, общее снижение прибыли =  $-2,754 + (-5,292) = -8,046$  тыс. руб. (небольшое расхождение из-за округления)

# Точка безубыточности

Общая сумма затрат  
или выручки в  
денежных единицах



## Аналитический способ определения точки безубыточности

$Q_{\min}$  (шт.) = Постоянные затраты / (Цена -  
Средние переменные затраты)

$V_{\min}$  (руб.) = Постоянные затраты / (1 –  
(Средние переменные затраты/цена))

Запас финансовой прочности – та сумма, на которую предприятие может себе позволить снизить выручку, не выходя из зоны прибыли

# Директ-костинг

- Маржинальный доход (маржинальная прибыль) =
- = Выручка – Переменные издержки =
- = Прибыль + Постоянные издержки
- (В = Пост. Из-ки + Пер. из-ки + Прибыль)





- Маржинальная прибыль – это часть выручки, которая остается у предприятия для покрытия постоянных затрат и получения прибыли.
- Поэтому часто маржинальную прибыль называют «вкладом на покрытие».
- [Пример из практики](#)



# Задача на точку безубыточности

Постоянные затраты предприятия 6 тыс., переменные затраты на 1 штуку – 5 руб. Отпускная цена – 8 руб. /шт. Найти:

- Порог рентабельности (то есть точку безубыточности в рублях, такую выручку, при которой предприятие не имеет убытков, но еще не получает прибыли);
- Объем реализации при прибыли 3 тыс. руб.;
- Прибыль при реализации 22 тыс. шт.;
- Запас финансовой прочности при прибыли 9 тыс. руб.

# Решение:

1.  $V_{\min} = 6 \text{ тыс.} / (1 - 5/8) = 16 \text{ тыс. руб.}$ , следовательно  
 $Q_{\min} = 16 \text{ тыс. руб.} / 8 \text{ руб.} / \text{шт.} = 2 \text{ тыс. шт.}$
2. Маржинальная прибыль с 1 штуки =  $8 - 5 = 3 \text{ руб.}$ . Объем реализации при прибыли 3 тыс. руб. = 1 тыс. шт. сверх безубыточного объема (2 тыс. шт.), то есть 3 тыс. шт.
3.  $3 \text{ руб.} \times (22 \text{ тыс. шт.} - 2 \text{ тыс. шт.}) = 60 \text{ тыс. руб.}$
4. Запас финансовой прочности:  
При прибыли 9 тыс. руб. мы продаем 5 тыс. шт. (2 тыс. шт. ТБУ + 3 тыс. шт., которые дают прибыль 9 тыс.руб.)  
3 тыс. шт. (объем сверх безубыточного)  $\times 8 \text{ руб./шт.} = 24 \text{ тыс. руб.}$  (по выручке)

# Задача

- Плановая себестоимость в части переменных расходов 26 руб. за кв.м, в части постоянных расходов – 10 руб. за кв.м.
- При планируемом выпуске продукции **5000** кв.м фактически было выпущено **5500** кв.м.
- Найти абсолютное и относительное изменение себестоимости.
- Изменилась ли точка безубыточности?

# Решение

- Себестоимость плановая =  $26 * 5000$  (переменные затраты) +  $10 * 5000$  (постоянные затраты) = 180 тыс. руб.
- Себестоимость фактическая =  $26 * 5500$  (переменные затраты выросли) +  $10 * 5000$  (постоянные затраты не изменились) = 193 тыс. руб.
- **Абсолютный прирост валовой себестоимости** =  $193 - 180$  тыс. руб. = 13 тыс. руб.
- **Относительный прирост валовой себестоимости** =  $(193 - 180) / 180 * 100\% = 7,2\%$

# Решение

- Если перейти от валовой себестоимости к штучной, то цифры будут следующими:
- Штучная себестоимость плановая =  $26 + 10 = 36$  руб. за кв.м.
- Штучная себестоимость фактическая =  $26 + 9,09 (50000 / 5500) = 35,09$  руб. за кв. м.
- Так как неизменившиеся постоянные расходы распределяются теперь на больший объем продукции, мы получили экономию на условно – постоянных издержках за счет увеличения объема производства.

- Тогда абсолютное изменение штучной себестоимости составит:
- **$35,09 - 36 = - 0,91$  руб. / шт.**
- Относ. изменение =  **$- 0,91 / 36 * 100\% = - 2,53\%$ .**
- Ответ на первый вопрос: валовая себестоимость выросла, а штучная себестоимость сократилась (за счет экономии на условно – постоянных издержках).

# Решение

- Введем условную цену продукции, пусть 70 руб. / шт.
- ТБУ до изменения =  $50000 / (70-26) = 1136$  шт.
- ТБУ после изменения =  $50000 / (70-26) = 1136$  шт.
- Ответ на второй вопрос: ТБУ не изменилась

# Задача

- Определить максимальный уровень цены закупки сырья (сахарная свекла) в соответствии с заданными условиями (цифры условные)

№	Показатели	Величина
1	Розничная цена товара (сахар), руб./т	8316
2	Торговая надбавка, %	12
3	НДС, %	10
4	Рентабельность продукции, %	25
5	Издержки производства и реализации продукции без учета стоимости сырья, руб./т	1080
6	Удельный расход сырья на единицу готовой продукции, т/т	15



# Решение

- Сбытовая цена (с учетом НДС):  $8316 / 1,12 = 7425$  руб./т
- Оптовая цена предприятия:  $7425 / 1,1 = 6750$  руб./т
- Полная себестоимость производства и реализации продукции:  $6750 / 1,25 = 5400$  руб./т
- Стоимость сырья в себестоимости единицы продукции:  $5400 - 1080 = 4320$  руб./т
- Цена покупки сырья:  $4320 / 15 = 288$  руб./т

# Вопрос по взаимовлиянию прибыли и выручки

- Это вопрос операционного (производственного) леве́риджа
- [Хорошая статья по производственному леве́риджу](#)
- [Еще одна ссылка про операционный рычаг](#)

- Ценовой операционный рычаг (Рц) вычисляется по формуле:
- **$R_c = V/P$**
- где,  
В - выручка от продаж;  
П - прибыль от продаж.

- Натуральный операционный рычаг ( $R_n$ ) вычисляется по формуле:
- **$R_n = (V - Z_{\text{пер}}) / П = (П + Z_{\text{пост}}) / П = 1 + Z_{\text{пост}} / П$**
- где  
V - выручка от продаж;  
П - прибыль от продаж;  
Z<sub>пер</sub> - переменные затраты;  
Z<sub>пост</sub> - постоянные затраты.

- Величину **операционного леве́риджа** можно считать показателем рискованности не только самого предприятия, но и вида бизнеса, которым это предприятие занимается, поскольку соотношение постоянных и переменных расходов в общей структуре затрат является отражением не только особенностей данного предприятия и его учетной политики, но и отраслевых особенностей деятельности.
- Прибыль предприятия, у которого уровень производственного леве́риджа выше, более чувствительна к изменениям выручки. При резком падении продаж такое предприятие может очень быстро «упасть» ниже уровня безубыточности. Иными словами, предприятие с более высоким уровнем производственного леве́риджа является более рискованным.

